



Graphic Consult

Die Kosten- und Leistungsrechnung unter vertrieblichen Aspekten



Kosten- und Leistungsrechnung

Die Kosten- und Leistungsrechnung (KLR) ist ein wesentlicher Bestandteil des betrieblichen Rechnungswesens. Sie untergliedert sich in die drei Bereiche Kostenarten-, Kostenstellen- und Kostenträgerrechnung.

Ergebnisse der Kostenstellenrechnung sind Stundensätze und Zuschläge. Die Kostenträgerrechnung stellt die Kalkulation, untergliedert in Vor- und Nachkalkulation dar. Zudem beinhaltet die KLR die Leistungsrechnung, in der die Summe der betrieblichen Leistungen je Kostenstelle in einem Leistungskatalog abgebildet ist. Voraussetzung für eine „funktionierende“ KLR ist, dass sie zeitnah und verursachungsgerecht ist und stets die „betriebsindividuelle Wirklichkeit“ abbildet.

Eine gut strukturierte und verursachungsgerechte KLR ist daher aus vertrieblicher Sicht von zentraler Bedeutung, da sie unmittelbaren Einfluss auf den Erfolg oder Misserfolg eines Unternehmens haben kann. So nehmen z. B. die Daten der KLR (Stundensätze, Zuschläge, Leistungswerte etc.) direkten Einfluss auf Kalkulation, Preisfindung und Nachkalkulation. Umgekehrt formuliert sind die Ergebnisse von Kunden- und Produktgruppen nur dann realistisch zu bewerten, wenn die Basis zur Ermittlung dieser Daten sauber abgebildet ist. Die Grundlage hierzu ist die KLR.

Kosten- und Leistungsrechnung

Unsere Empfehlung ist daher, der KLR einen hohen Stellenwert einzuräumen. Leider ist dies – gerade in den Unternehmen der Druckindustrie – häufig nicht der Fall. Wesentliche Fehlentscheidungen (Investitionen in Technologien oder Unternehmen, Kunden- und Produktausrichtungen etc.) sind schon oft aufgrund einer fehlerbehafteten oder im Extremfall nicht existenten KLR getroffen worden, da wichtige Informationen aus diesem Bereich des Rechnungswesens schlicht und einfach fehlten.

Eine weitere Empfehlung beim Aufbau der KLR ist, die „richtige Dosierung“ zu finden. Häufig werden nur geringste Anforderungen abgebildet oder deutlich zu komplexe Strukturen (zu viele Kostenstellen, zu viele verschiedene Leistungswerte etc.) aufgebaut. Beide Vorgehensweisen helfen der betrieblichen Ausgangssituation nicht weiter.

Als Fazit gilt auch hier das bewährte Motto: „Weniger ist Mehr“, denn die KLR soll nicht zum Selbstzweck oder „Zahlenfriedhof“ verkommen, sondern hat stets das wichtige Ziel, dem Vertrieb verursachungsgerechte und zeitnahe Informationen über Kunden, Aufträge und Produkte zu liefern.



Thomas Klose – Dipl.-Ing. (FH) Druckereitechnik

Management Consultant

Beratungsschwerpunkte

Strategie, Finanzen und Controlling, Organisation, Prozess- und Workflow-optimierung, Sanierung, Management auf Zeit

Beratung in den Bereichen Mediovorstufe, Bogen- und Rollenoffsetdruck, Produktinformationsmanagement (PIM)



Graphic Consult

GC Graphic Consult GmbH
Weihenstephaner Straße 1
85716 Unterschleißheim/München
Deutschland

Tel: +49/(0)89/89 60 56 - 0
Fax: +49/(0)89/89 60 56 - 11
E-Mail: comcenter@GC-online.de
Internet: www.GC-online.de